Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca
S/C

Versión Taquigráfica N° 371 de 2015

GRANJA TRES ARROYOS

Versión taquigráfica de la reunión realizada el día 15 de diciembre de 2015

(Sin corregir)

PRESIDE:	Señor Representante Alfredo Fratti.
MIEMBROS:	Señores Representantes Nelson Larzábal, Edmundo Roselli, Juan Federico Ruiz y Alejo Umpiérrez.
INVITADOS:	Por Granja Tres Arroyos, Gerente General Roger Aluffi.
SECRETARIA:	Señora Virginia Chiappara.

SEÑOR PRESIDENTE (Alfredo Fratti).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Ganadería, Agricultura y Pesca tiene el gusto de dar la bienvenida al gerente general de la Granja Tres Arroyos, señor Roger Aluffi.

Nuestra preocupación es conocer en qué están las negociaciones con Venezuela y si existe algún problema en tal sentido en el que la Comisión pudiera ayudar.

Sin más, cedemos la palabra a nuestro visitante.

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Buenas tardes.

Básicamente, hay dos situaciones distintas con Venezuela. Tenemos una deuda antigua por US$ 7.500.000 pendiente de pago por embarques que se hicieron entre marzo y diciembre de 2014. Por otro lado, tenemos los nuevos negocios: en el mes de noviembre, hace tres o cuatro semanas, recibimos una visita comercial de un equipo de Corpovex y de un par de técnicos que representaban a La Casa S.A.

En el mes de abril del año pasado, nos hicieron otra visita en la cual dejaron algunas recomendaciones en las que se trabajó y se mandó toda la información en distintas etapas. Se vino trabajando con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y se subsanaron esas observaciones. La planta había quedado susceptible a adecuaciones -que en la práctica son recomendaciones que nos piden-, que se subsanaron, y cuando vino esta misión comercial de Corpovex en noviembre se le entregó la documentación, pero ellos no tienen las facultades para levantar las observaciones, sí para trasladar a las autoridades en Venezuela que habían constatado que las cosas andaban bien.

Después se comunicó la situación al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca que, a través de la vía consular, informó a las autoridades venezolanas que todo está en condiciones, por lo que ahora hay dos caminos: que venga una visita oficial de ese país a confirmar lo que ya le trasladamos al propio Ministerio, o que éste tramite el tema a través de la vía consular.

SEÑOR PRESIDENTE (Luis Alfredo Fratti).- En este paquete del negocio con Venezuela, ¿cómo se preveía que ustedes cobraran lo que se les debe?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- En el mes de abril o mayo hice una visita a Venezuela, en oportunidad en que concurrió toda una delegación oficial de Uruguay, y allí las autoridades de ese país informaron que iban a honrar las deudas que tenían, básicamente, con nosotros y con otra empresa. Bueno; todavía estamos esperando.

Después hubo distintas versiones de que se iba a pagar con unos u otros fondos, etcétera. Estas deudas se contrajeron a través de negocios con La Casa S.A. y ahora está Corpovex, que es otra empresa y es la que está comprando.

SEÑOR PRESIDENTE (Luis Alfredo Fratti).- ¿Ustedes le vendieron a La Casa S.A.?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Efectivamente, porque era la empresa que existía antes: Corpovex tiene un año y medio desde su creación y está operativa desde hace unos seis meses.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Con respecto a la deuda vieja, ¿qué contactos han tenido? ¿Se les ha hecho alguna forma de pago por parte de La Casa, de Corpovex o del Gobierno Venezolano? Subsidiariamente, ¿han tenido algún contacto con el Gobierno uruguayo? ¿Qué pasa si Venezuela no paga?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- En primera instancia, somos optimistas, porque dos presidentes se juntaron en Brasilia para firmar un acuerdo y una de las cosas de las que se habló es que se iba a pagar la deuda. Entonces, si bien la deuda está pendiente, somos optimistas en el sentido de que se llegó al máximo nivel que se podía, por lo cual entendemos que se va a terminar honrando. Eso nos trajo determinado alivio en esta etapa. En el viaje que hicimos, las autoridades venezolanas nos informaron que iban a honrar la deuda; después nosotros apelamos a distintas vías: contactos, vínculos que tenemos en Venezuela, gente que conocemos acá. Hemos hablado con la embajada de Venezuela en Uruguay y la semana pasada les proporcionamos un documento que también entregamos en Venezuela a las autoridades de ese país sobre el tema de la deuda. De manera que estamos trabajando en varios frentes.

El problema es que la deuda se contrajo con La Casa S.A. y ahí entra todo un tema burocrático, porque se plantea que es un problema de La Casa y no de Corpovex; entonces, hay que ver de dónde salen los fondos. Algunos dicen que hay que hablar con el Ministro del Poder Popular de Economía y Finanzas de Venezuela; en fin, al día de hoy, estamos recorriendo varios caminos.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Esas gestiones que están recorriendo, ¿solo las están haciendo por vía privada o también a través del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Hemos informado sobre la situación a las autoridades de Uruguay y también hemos hablado con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca de este país, así como también lo hacemos en forma privada con gente que está en Venezuela. Es decir que usamos todos los canales; todos están informados.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- En virtud de que hay un acuerdo entre los dos gobiernos y de que ustedes actuaron en ese marco, ¿en algún momento el gobierno uruguayo ha dicho que, ante el impago de Venezuela, eventualmente, tomaría a su cargo la cancelación de ese pasivo?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- No. Ahora bien; cada vez que he hablado con las distintas autoridades uruguayas, me han atendido y han canalizado la inquietud. Sé que este tema se ha llevado a Venezuela varias veces, pero hasta ahora, no se ha mencionado que se harían cargo de la deuda ante la eventualidad de que no cobremos.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Usted dijo que viajó a Venezuela en la delegación oficial. ¿Eso ocurrió cuando fue el Ministro Aguerre?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Claro, fuimos con el Ministro Aguerre y varios empresarios de cuatro o cinco industrias distintas.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Ustedes suscribieron convenio con Corpovex para exportaciones futuras?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Nosotros tenemos un contrato firmado con Corpovex. Sin embargo, como teníamos a la planta en ese estatus de susceptible adecuación, debemos esperar que eso se levante para que esa empresa nos dé las órdenes de compra y para que empecemos con todo el proceso de exportación.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Eso no está ligado al pago de deudas pasadas?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- No: son dos temas distintos. La deuda pasada es una cosa: esto sería para los contratos a futuro, en el marco de las nueve mil toneladas de las que se habló. El pago pasado es por deudas contraídas por exportaciones del 2014.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- ¿Desde hace cuánto ustedes están exportando a Venezuela?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Desde hace siete u ocho años: estamos exportando desde que iniciamos operaciones acá.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- Durante ese lapso, ¿es la primera vez que tienen dificultades de cobro?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- De esta magnitud, sí. Eventualmente, en el pasado existieron algunos atrasos de noventa o ciento veinte días, pero después se actualizaba el pago y se cancelaba la deuda.

SEÑOR ROSELLI (Edmundo).- Yo creo que acá hay que dividir lo político de lo comercial.

Yo vengo de los pagos de Colonia y !vaya si Calcar tiene algo que ver con Venezuela! Hace treinta y un años que Calcar está exportando a ese país. Empezó de la nada y ha crecido con Venezuela, que es un excelente socio comercial para Uruguay, porque no tiene lo que nosotros tenemos: comida. Evidentemente, ahora está atravesando un momento económico difícil, como le ha pasado a cualquier otro país. Yo he estado en reuniones con productores y creo que las tres empresas que le venden queso a Venezuela -Calcar, Pili y Claldy- están en lista de espera pero van a cobrar. Todos le vendemos a un país de riesgo donde no hay carta de crédito y en este caso lo hacemos por medio de un banco para dar seguridad al negocio; pero creo firmemente que van a cobrar su cuenta. Pero hay que esperar. Si Calcar ha logrado extenderse en Tarariras, es gracias a los 30 años que lleva exportando a Venezuela.

Creo que hay que seguir apostando; es un país con problemas, ¡cómo no!, pero Uruguay le debe mucho a Venezuela en lo que refiere a lo comercial.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Como ha dicho el señor diputado Roselli, hace más de cuarenta años que Uruguay mantiene con Venezuela un flujo comercial y siempre ha sido fructífero para la economía nacional.

El señor Aluffi expresó que respecto a la cancelación de la deuda hay distintas versiones sobre el origen de los fondos. ¿Cuáles son esas versiones?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Cuando se menciona que Calcar cobra, es porque está incluida en el nuevo acuerdo, en la negociación de Corpovex. Cuando esta empresa dispone de los fondos, envía las órdenes de compra y se comienza a embarcar el producto o a producir, dependiendo del proceso de cada empresa.

En nuestro caso, como corresponde a LA CASA S.A., quedó fuera de la esfera de Corpovex, tanto para contratos actuales como para los futuros. La negociación se hace por otro camino: debe conseguirse una autorización en Venezuela que fondea a Corpovex para hacer este pago. Si bien estamos hablando de negocios con Venezuela, hay dos empresas diferentes.

Según el nuevo contrato suscrito con Corpovex, previamente a la orden de compra, ésta va a garantizar el dinero a través del Bandes, que a su vez, informará cuánto dinero hay para la Granja Tres Arroyos, en este caso. Entonces, a partir de ese momento, comenzamos a elaborar nuestro cronograma de embarque y contra la recepción de la mercadería se nos acredita el pago. Antes, el pago era directo, pero no trabajamos con carta de crédito, y a medida que LA CASA S.A. iba teniendo fondos -obviamente, en otro contexto macroeconómico de Venezuela-, iban cancelando las deudas. ´

Para quienes no están en el día a día, si bien estamos hablando de Venezuela, hay dos organismos distintos y se genera la confusión; cuando uno habla con la gente de Corpovex nos dicen que hay que manejarlo con LA CASA S.A. Entonces, comenzamos a transitar ese camino y nos dirigimos a LA CASA S.A., que nos explica que debe conseguir los fondos a través del Ministerio de Economía, Finanzas y Banca Pública.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Respecto a las inspecciones que hace poco visitaron las plantas de Uruguay, quisiera saber si los costos se distribuyeron con la Cámara de la Industria Láctea del Uruguay, es decir, cómo se financiaron los costos del viaje de la delegación y a su vez, quiénes coordinaron esa visita.

SEÑOR ALUFFI (Roger).- A todos les fue solicitada la inspección. Corpovex envió un mail solicitando la visita de una delegación de ocho integrantes, cinco o seis de Corpovex y dos técnicos de LA CASA SA.. Un abogado coordinó la inspección de todas las plantas, el alojamiento en hotel y cronograma de todas las visitas.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Quién es el abogado?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Ignacio Trías, quien viaja mucho a Venezuela por el tema de Aire Fresco.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Integra Aire Fresco?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- No. Es un asesor.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- El contrato que ustedes firmaron con Corpovex, ¿contempla el pago de comisiones?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- No. Es un acuerdo directo.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Anteriormente, en las exportaciones previas con LA CASA S.A., también intervino Aire Fresco como comisionista u organizando la negociación?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- En algunas sí y en otras no. Unas fueron directas, las teníamos nosotros y en otras, participó Aire Fresco.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- En las que participó Aire Fresco, ¿cuál fue el porcentaje de la comisión que le cobró a ustedes?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- La comisión es la que usualmente se abona a los intermediarios; lo hablamos por teléfono hace unos días. La mayoría de las empresas como la nuestra que exportan a setenta destinos, no tiene capacidad para mantener setenta oficinas comerciales. En este caso, se firmó un contrato teniendo en cuenta usos y costumbres, es decir, a través de trading, representantes que cuentan con una oficina comercial, como tenemos con algunos países de África, Medio Oriente.

El porcentaje de la comisión más bien está vinculado a un tema comercial nuestro; básicamente la definimos con nuestros representantes o distribuidores alrededor de mundo. Exportamos a setenta países y tenemos brokers, tradings o representantes comerciales a todos los destinos que vamos. Simplemente, por un tema de masa crítica, no tenemos oficinas comerciales fuera de los países donde trabajamos. En el caso de Venezuela, implicaría abrir una empresa, contratar empleados, darla de alta, hacer el seguimiento, mantenerla, administrarla y auditarla, lo que sería muy costoso.

Es así que en todos los destinos nos manejamos con estas figuras comerciales, ya sea comisionistas, tradings, brokers, lo usual. Esto se manejó dentro de los acuerdos comerciales que tenemos con un montón de gente alrededor del mundo.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- ¿Cómo surgió el vínculo comercial con Aire Fresco? ¿Aire Fresco se presentó? ¿Granja Tres Arroyos buscó a Aire Fresco? ¿Fue a través de alguna sugerencia de alguna institución en particular?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Existe la Cámara Uruguaya de Procesadores Avícolas, Cupra. En la etapa inicial las exportaciones, se realizaron a través de Cupra. Se conformó un pool de productores - básicamente, formado por las empresas que participan en Cupra- que producía para exportar a Venezuela. Luego, este pool de productores no pudo cumplir con las obligaciones contraídas. Eran cuatro empresas que se juntaron para cumplir con el contrato presentado por Aire Fresco. Como dije, con el tiempo no pudieron cumplir con el contrato.

Por otro, lado, en los últimos cuatro años, nosotros habíamos hecho muchas inversiones para cumplir con los requisitos impuestos por Venezuela. Es así que invertimos en tecnología, equipamientos de frío y nueva maquinaria. Entonces, me contactaron para explicarme la situación por la que estaban pasando y proponiendo hacerlo en conjunto. Revisamos nuestras capacidades y acordamos cumplir ese contrato.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Cuando dice “me contactaron”, ¿a quién se refiere? ¿A una persona? ¿A una institución?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- A Aire Fresco. La gente de Aire Fresco estaba en contacto con Cupra. Cuando este pool de productores no pudo cumplir, preguntaron a Cupra si existía algún otro productor e informaron que estábamos nosotros. Fue así que Aire Fresco nos contactó y cumplimos ese contrato embarcando la mercadería.

SEÑOR PRESIDENTE.- Lo citamos, sobre todo, para saber cómo estaba la deuda vieja y cuál era la posibilidad del nuevo negocio.

Quiero que conste en la versión taquigráfica que, en general, los negocios internacionales tienen comisiones. La mayoría de las empresas venden a través de un trader y, en el caso de Uruguay, que es un gobierno que no vende ni compra, lo que hace es un acuerdo marco en el cual después negocian los privados. Inclusive, el riesgo del negocio es privado, porque el privado acepta o no las condiciones, con o sin carta de crédito, de un banco. Quiero que eso quede claro, porque me parece que vale la pena.

Pienso que no es potestad de esta comisión conocer los detalles menores de la negociación, porque eso queda entre privados. Como en toda negociación entre privados, ni a los de allá ni a los de acá les gusta demasiado que los que no estamos en el negocio sepamos cuáles son los detalles. Ocurre lo mismo entre las empresas. Tal vez eso no suceda en el caso de Tres Arroyos, porque es la única que está exportando, pero las otras también compiten a través de los traders, porque los porcentajes que ellos cobran no son todos iguales y, por lo tanto, algunas empresas sacan ventaja de acuerdo al trader que elijan.

SEÑOR RUIZ (Juan Federico).- Entonces, ¿podríamos concluir que toda la cámara empresarial y el conjunto de productores están trabajando de amplia conformidad con lo actuado tanto por el gobierno de nuestro país como por el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca con respecto al tratamiento no solamente de la deuda anterior que mantenía Venezuela sino también con la adquisición de productos uruguayos por parte del gobierno venezolano?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Por el resto de la industria no puedo hablar, porque entiendo que no están exportando; su foco no es la exportación, y para hacerlo se necesita un montón de inversión que nosotros tenemos pero ellos no. Me refiero, básicamente, a todo el tema del frío, y un montón de requisitos que deben cumplir.

En términos generales, puedo decir que estamos conformes, porque exportamos durante ocho años y, como se decía, el riesgo era de los particulares, era pago directo y siempre se terminaba cumpliendo en tiempo y forma. Obviamente, hubo momentos -hace dos años- en que se atrasó un poco, pero era cuestión de dos o tres meses, porque siempre se cumplía.

En la actualidad sabemos que hay un montón de buenas intenciones, mucha gente involucrada que me llama y me consulta por lo menos un par de veces por semana. También hay un montón de canales abiertos pero, en este caso, no se ha logrado el cobro, que sería el resultado que estamos buscando. Pero se logró que venga Corpovex, que tenía pendiente una visita a las plantas. Ahora necesitamos que las autoridades de Venezuela vengan de visita a Uruguay a revisar nuestra planta para confirmar que levantamos lo que ellos habían mencionado en un informe o que, por la vía consular, entre los dos ministerios, puedan dar solución a este tema. La documentación está toda.

Fueron ocho años en los que hicimos un buen negocio; se cumplió; a nosotros nos sirvió para desarrollarnos, para crecer, para hacer más inversiones, para generar un montón de trabajo. En cuanto a los façoneros, dimos un montón de granjas que no se estaban utilizando y se pudo empezar a usarlas.

Lamentablemente, por lo general, uno se pone a hablar en las malas y no en las buenas. Hoy estamos hablando en un momento de incertidumbre. Sin embargo, somos positivos y creemos que en algún momento se va a cobrar aunque, obviamente, se ha estirado demasiado. En cuanto a si hay gente involucrada y se han abierto canales, así es.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- O sea que para que puedan retomar el canal de exportación, faltaría que viniera una inspección técnica desde Venezuela para dar el ok con respecto a las mejoras que hicieron en la planta. ¿O con esta visita, que no es técnica sino comercial, alcanza? Lo cierto es que todavía no les han dado el ok de parte de Venezuela para que puedan exportar.

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Hay dos caminos. Uno, que venga una visita técnica -creo que empiezan a partir de enero- de Venezuela y, otro, a través de la vía consular que, con toda la información que entregamos al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca y la que entregamos a Corpovex -aunque la de Corpovex fue comercial-, se logre una aprobación por vía consular. Eso es común porque los servicios veterinarios de Uruguay se hacen cargo de informar que lo que se solicitó se solucionó y, por lo tanto, como hay confianza y buena relación entre los servicios veterinarios, se levanten las observaciones.

SEÑOR RUIZ (Juan Federico).- Como dijo el presidente al inicio, estamos aquí para intentar aportar soluciones. ¿Hay algo que esta comisión, el gobierno o el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca pudiera hacer con respecto a lo ya actuado o esto está definitivamente en otra órbita? ¿Piensa que se han dado los pasos necesarios para solucionar el problema?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Se dieron muchos pasos y creo que siempre se puede hacer algo más.

Lo que estamos haciendo ahora es hablar con los canales y seguir gestionando reuniones. ¿Qué más? No sé. Quizás las autoridades nos puedan decir qué más se puede hacer. Por nuestro lado estamos tendiendo todos los puentes para lograr obtener los fondos de la deuda, cobrarla y, por otro lado, empezar a exportar nuevamente.

SEÑOR LARZÁBAL (Nelson).- Si mañana Venezuela da el ok para la importación, ¿en un plazo prudencial estarían en condiciones de comenzar la exportación a pesar de no haber cobrado esa parte? ¿Mientras sigue gestionando el cobro de lo atrasado podrían comenzar el canal de exportación y eso podría ser un desahogo porque se supone que eso que se exporta se cobra relativamente rápido?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Como se daba en el pasado no, pero si se hace a través del fideicomiso y este funciona como dicen, sí. Obviamente, cualquier persona que le sigue vendiendo a ciertos clientes también espera cobrar la deuda. Sin embargo, fueron muchos años trabajando con Venezuela, en los cuales se terminó honrando las deudas. De todas maneras, necesitamos cobrar esa gran deuda que tenemos para utilizar como capital de trabajo para estas nuevas exportaciones y para otras inversiones que estamos evaluando.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera preguntar algo para saber si cambió.

Creo que hasta ahora las misiones técnicas se pagan desde el gobierno; no se les solicita a las empresas. No sé si con Venezuela es diferente.

SEÑOR ALUFFI (Roger).- En el contrato que se firmó se acordó el costo de las visitas que, básicamente, son los pasajes, la hotelería y un viático. Por eso, cuando vino la visita, se coordinó entre todos los que firmaron el contrato un prorrateo de los costos en general. Obviamente, había que coordinar porque visitaron unas cuantas plantas -de arroz, de queso, de leche, la nuestra, etcétera- en siete u ocho días.

SEÑOR UMPIÉRREZ (Alejo).- Cuando dijo que las ventas a futuro podían volver a realizarse y se refirió al fideicomiso, ¿está diciendo que no serían exportaciones a cuenta y riesgo sino que serían si el dinero está depositado en el fideicomiso?

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Sí; eso es gran parte de este acuerdo. El fideicomiso recibe fondos de Venezuela, ya sea a través de Corpovex o de algún otro organismo y, en base a esa disponibilidad que tiene el fideicomiso, después se adjudica el dinero a las diferentes industrias o a los diferentes productos para realizar los embarques, pero lo haríamos dentro del contexto del fideicomiso donde está garantizado el pago.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos su disposición de venir y tratar de ayudarnos a esclarecer esto. Estamos a las órdenes por si hay algo en lo que podamos ayudar.

SEÑOR ALUFFI (Roger).- Muchas gracias.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se levanta la reunión.